

RYAN DJEBBAR

ryan.djebbar75@gmail.com | 07 82 10 93 55

OBJECTIF

Passionné par le digital et la tech, je souhaite mettre à profit mon expertise en stratégie digitale, acquisition de trafic et analyse de données pour contribuer à la croissance de marques ambitieuses, en pilotant leur performance et leur visibilité en ligne.

EXPÉRIENCE

Lead Generation Specialist | Freelance | (Sept. 2024 – Mars. 2025, Île-de-France (FR))

- **Génération de leads qualifiés pour panneaux photovoltaïques** : Mise en place et gestion de campagnes publicitaires sur Meta Ads pour attirer des prospects intéressés par l'installation de panneaux photovoltaïques (contrats de 10k à 60k €).
- **Conversion de prospects** : Génération de 100 leads qualifiés par mois, avec un taux de conversion de 10 à 15 rendez-vous qualifiés, se traduisant par 4 à 5 installations mensuelles.
- **Optimisation des campagnes publicitaires** : Suivi, ajustement et analyse des performances des campagnes Meta Ads pour maximiser la qualité des leads et améliorer le taux de conversion.

Consultant E-Retail | Artefact | (Mars. 2024 – Juill. 2024, Île-de-France (FR))

- Piloté les stratégies e-commerce et digitales pour optimiser les performances de clients dans les secteurs du **jouet**, de l'**outillage** et de la **verrerie**, en analysant les KPIs et données comportementales sur des plateformes comme Amazon.
- Mise en place de leviers d'optimisation, augmentant de +20% le ROI global des campagnes publicitaires pour des clients dans les secteurs de l'**outillage** et de la **verrerie**.
- Accompagnement de la digitalisation des processus de vente et analyse des résultats commerciaux, contribuant à une augmentation de 15% des ventes en ligne sur 4 marchés internationaux.

Gestionnaire des Relations BtoB – Poclairn Hydraulics (Fév. 2022 – Juill.2022, Wisconsin (USA))

- Commercialisé des solutions hydrauliques auprès de clients majeurs comme **John Deere** et **Caterpillar**, générant un chiffre d'affaires de 3M€ en 6 mois.
- Développé et négocié des contrats avec 10 nouveaux clients, dont **Agrimax Industries** (machines agricoles) et **Machinery Global** (équipement de construction), augmentant le portefeuille B2B de 15%.
- Optimisé les livraisons et le service après-vente, réduisant les délais de livraison de 20% et augmentant la satisfaction client de 25%.
- **Commerciales & Reporting** : Suivi rigoureux des KPIs commerciaux et optimisation des performances.

OUTILS

- **Stratégie d'acquisition** : Meta Ads, Google Ads, Amazon Ads
- **CRM** : Salesforce, HubSpot
- **SEO & SEA** : Search Console, SEMrush, Ahrefs
- **Email Marketing** : Klaviyo, Mailchimp, automation & nurturing
- **Data Analytics** : Google Analytics, Power BI, Tableau, Looker Studio
- **UX/UI** : Shopify, WordPress, CMS
- **Outils** : Excel Avancé, Suite Office, Notion, Zapier
- **Gestion de projet** : Agile, Scrum, Kaizen, Lean, Six Sigma

LANGUES

- **Français** : langue maternelle
- **Anglais** : niveau professionnel (TOEIC B2)
- **Espagnol** : niveau intermédiaire (B2)

FORMATION

Double-Master Marketing Digital & Data Analytics | EMLV / IIM Paris La Défense – 2022/ 2024

- Projets data-driven, stratégies omnicanales, A/B Testing.
- Mémoire noté 16/20 : *LA et nouvelles technologies dans la logistique et la supply chain.*

INSEEC U London Semestre à l'international – 2022

- Analyse des facteurs économiques, technologiques, politiques et culturels des relations internationales.
- Immersion culturelle & politique britannique.

Universidad de Villanueva (Espagne) Programme de 50h intensif - 2021

- Analyse de données, Intelligence Artificielle, Neuromarketing.
- Luxe et mode en Espagne.

Bachelor Programme Grandes Écoles | European Business School – 2019/ 2022

- Commerce international, marketing stratégique, gestion de projet.